

Comportements d'achat et de vente de biens immobiliers

Vague 8

Enquête Ifop pour OPTIMHOME

Mai / Juin 2021

Etude réalisée par l'Ifop pour le réseau immobilier Optimhome

Echantillon	Méthodologie	Mode de recueil
 L'enquête a été menée auprès d'un échantillon de 1502 personnes, représentatif de la population française âgée de 25 à 65 ans.	 La représentativité de l'échantillon a été assurée par la méthode des quotas (sexe, âge, profession de la personne interrogée) après stratification par région et catégorie d'agglomération.	 Les interviews ont été réalisées par questionnaire auto-administré en ligne du 19 au 26 mai 2021.

Rappel méthodologique des vagues précédentes :

Mai 2020 : Etude réalisée auprès de 1520 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 27 au 9 mai 2020.

Mars 2020 : Etude réalisée auprès de 1500 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 23 au 27 mars 2020.

Novembre 2019 : Etude réalisée auprès de 1504 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 21 au 24 octobre 2019.

Mars 2019 : Etude réalisée auprès de 1503 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 26 février au 4 mars 2019.

Mars 2018 : Etude réalisée auprès de 1504 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 12 au 15 mars 2018.

Avril 2017 : Etude réalisée auprès de 1501 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 20 au 24 avril 2017.

Avril 2016 : Etude réalisée auprès de 1522 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 15 au 18 avril 2016.

Janvier 2015 : Etude réalisée auprès de 1501 personnes de la population française âgée de 25 à 65 ans en ligne du 19 au 23 janvier 2015.

2 | Focus auprès des acheteurs et des vendeurs de biens immobiliers (récents ou potentiels)

QUESTION : Personnellement, au cours des 3 dernières années, avez-vous ... ?

ACHETEURS

	2015	2016	2017	2018	2019	Mars 2020	Mai 2020
Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence principale	15%	16%	15%	14%	18%	17%	18%
Acheté un bien immobilier pour en faire votre résidence secondaire	3%	3%	3%	3%	3%	4%	5%
Acheté un bien immobilier locatif (pour le mettre en location)	5%	6%	7%	5%	6%	7%	7%

Mai 2021

« Oui »

20%

22 18 21

4%

3 4 8

9%

7 8 12

A acheté au moins un bien immobilier au cours des 3 dernières années

26%

(Mai 2020 : 24% / Mars 2020 : 22% / 2019 : 23% / 2018 : 19% / 2017 : 21% / 2016 : 21% / 2015 : 20%)

VENDEURS

	2015	2016	2017	2018	2019	Mars 2020	Mai 2020
Vendu votre résidence principale	7%	7%	8%	7%	7%	7%	8%
Vendu votre résidence secondaire	3%	3%	2%	2%	2%	3%	2%
Vendu un bien immobilier locatif	3%	3%	4%	3%	3%	3%	4%

Mai 2021

« Oui »

10%

12 9 8

3%

2 2 7

4%

3 4 6

A vendu au moins un bien immobilier au cours des 3 dernières années

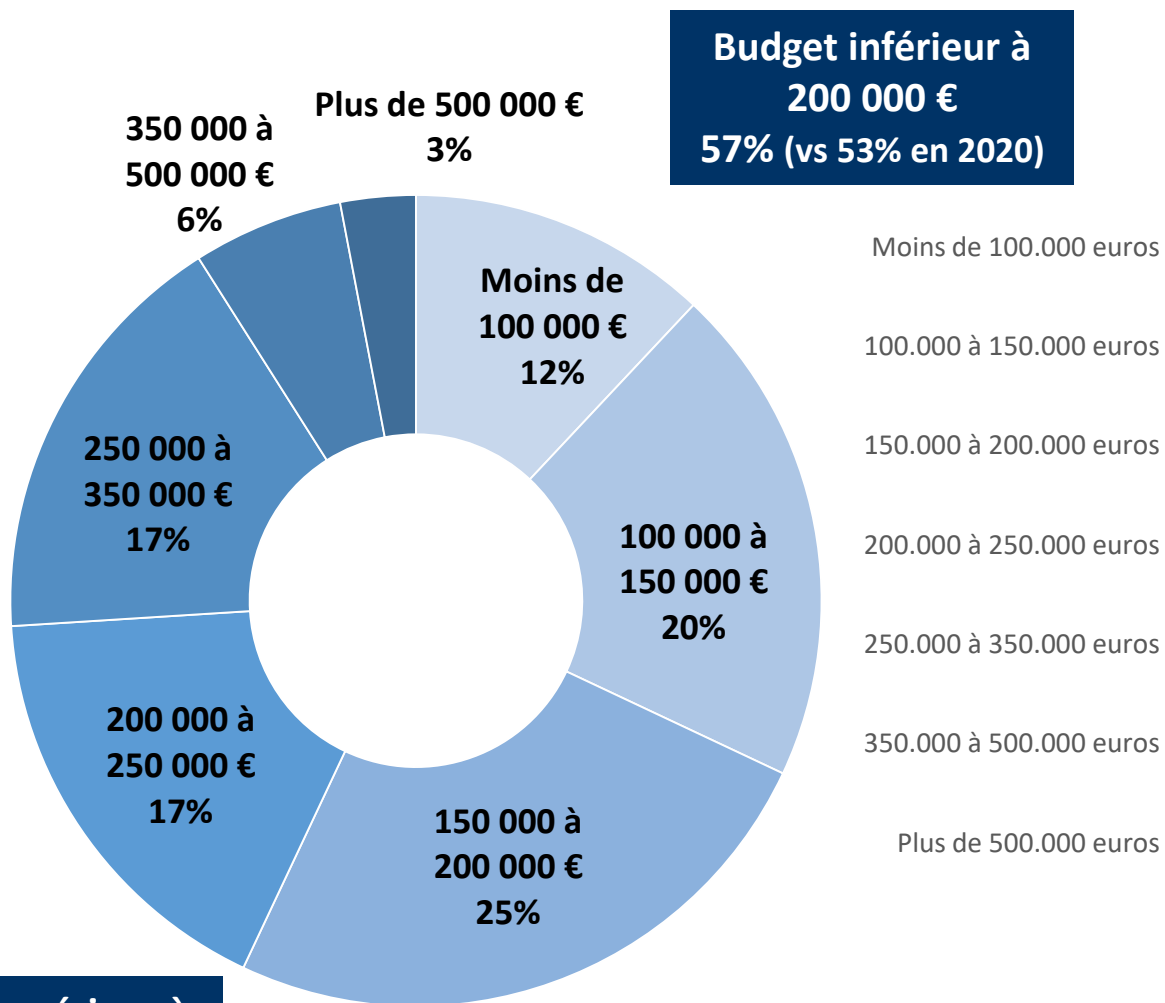
13%

(Mai 2020 : 11% / Mars 2020 : 11% / 2019 : 10% / 2018 : 10% / 2017 : 11% / 2016 : 10% / 2015 : 11%)

Communes rurales Communes urbaines de province Agglomération parisienne

QUESTION : Quel était environ votre budget pour acquérir votre résidence principale ?

Base : aux personnes ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit **20%** de l'échantillon

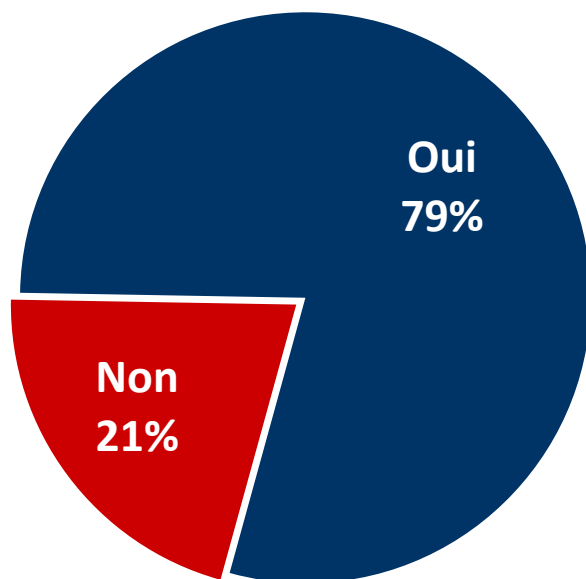


<i>Mai 20</i>	<i>Mars 20</i>	<i>2019</i>	<i>2018</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>	Communes rurales	Communes urbaines de province	Agglomé- ration parisienne
8	16	12	12	12	14	16	9	17
22	21	23	24	24	21	28	18	12
23	24	21	21	21	25	25	25	24
21	13	21	13	20	20	16	17	18
15	16	14	20	14	10	12	21	13
8	7	5	7	6	6	3	6	11
3	3	4	3	3	4	-	4	5

**Budget supérieur à
200 000 €
43% (vs 47% en 2020)**

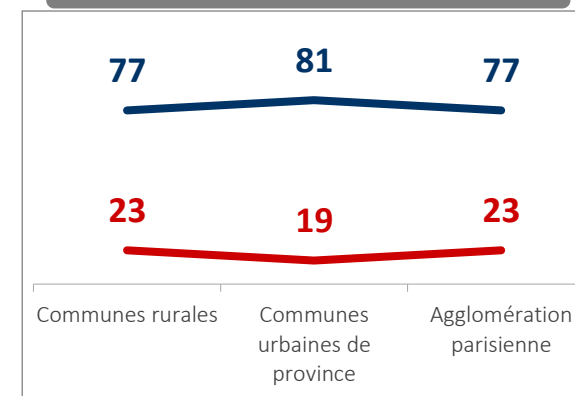
QUESTION : Avez-vous eu recours à un crédit ?

Base : aux personnes ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit **20%** de l'échantillon

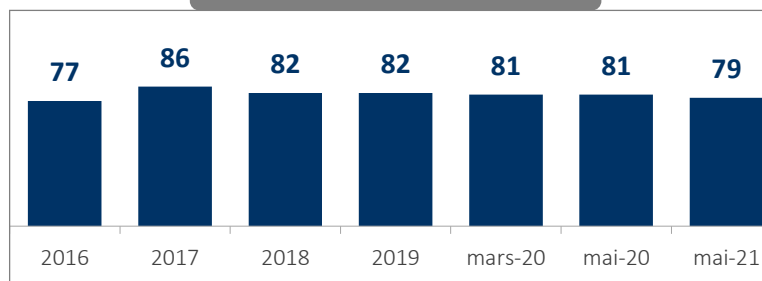


- ▲ Primoaccédants : 95%
- ▲ Catégorie supérieure : 91%
- ▲ Millenials ou Génération Y : 89%

Selon la taille d'unité urbaine en %

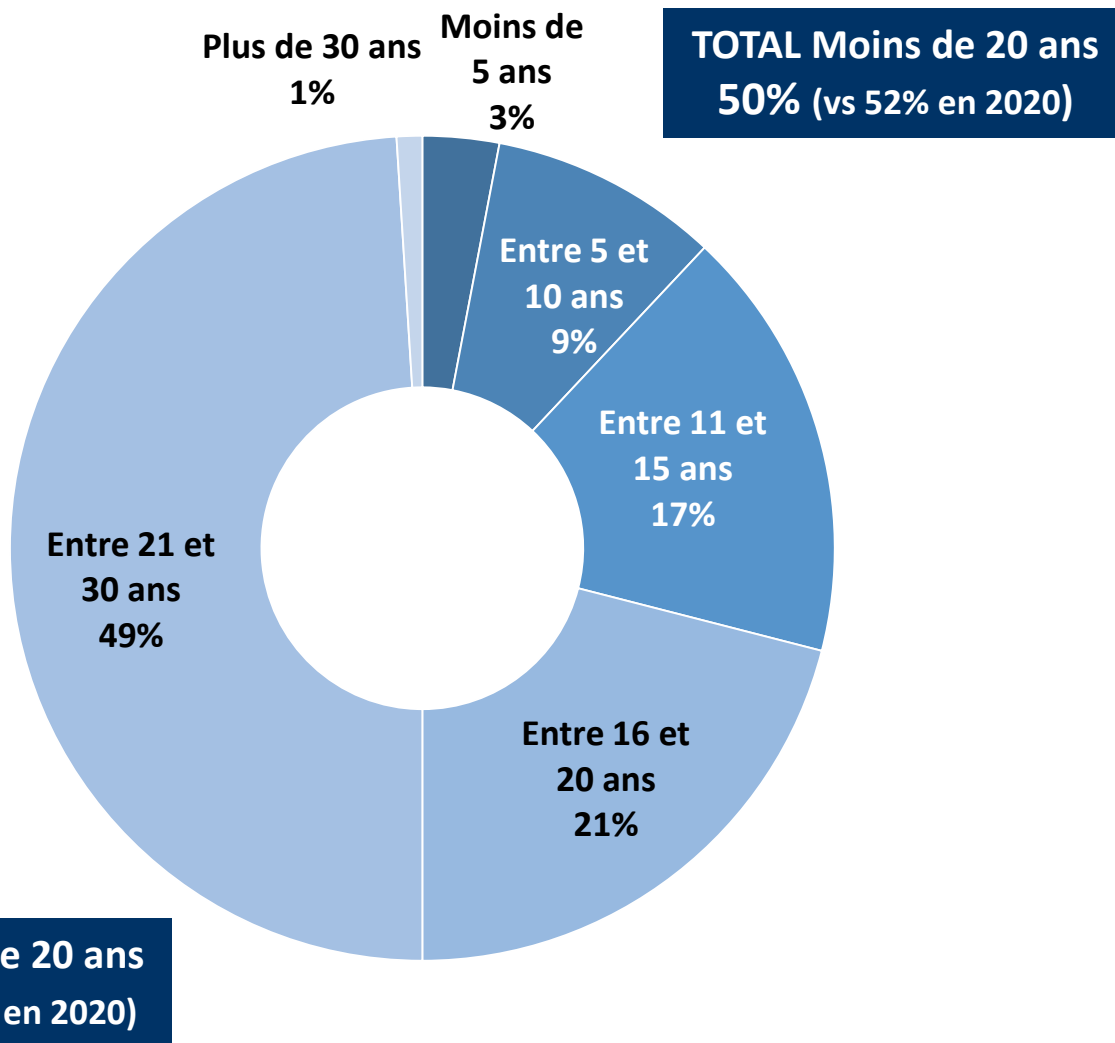


Rappel évolutions – Total Oui

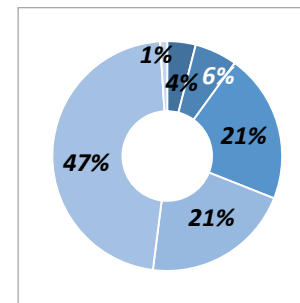


QUESTION : Quelle est ou quelle était la durée de ce crédit ?

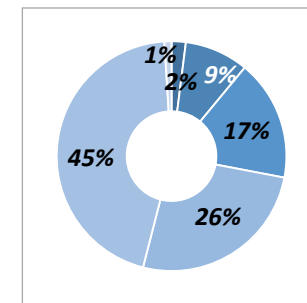
Base : aux personnes ayant eu recours à un crédit, soit 16% de l'échantillon



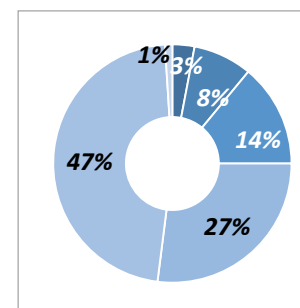
Rappel mai 2020



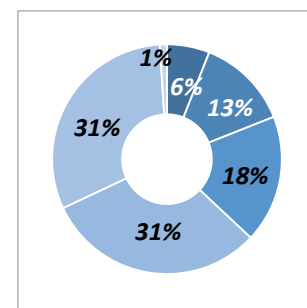
Rappel mars 2020



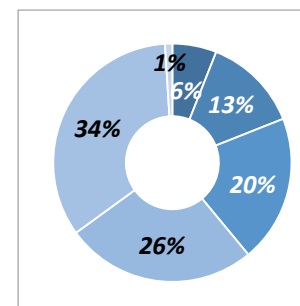
Rappel 2019



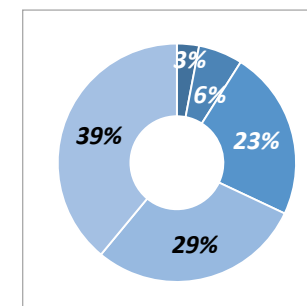
Rappel 2018



Rappel 2017



Rappel 2016



QUESTION : Avez-vous l'intention de ... ?

ACHETEURS

■ Oui

Acheter une résidence principale
au cours des 24 prochains mois

19%



Acheter une résidence secondaire
au cours des 24 prochains mois

6%



Acheter un bien immobilier locatif
au cours des 24 prochains mois

11%

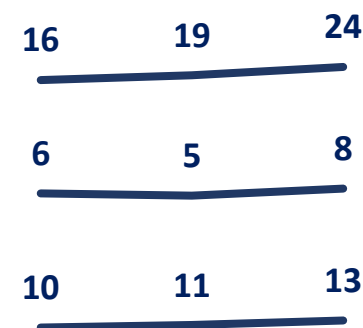


Envisage d'acheter au moins
un bien immobilier au cours
des 24 prochains mois

29%

(Mai 2020 : 30% / Mars 2020 : 30%
/ 2019 : 26% / 2018 : 25% / 2017 :
24% / 2016 : 24% / 2015 : 23%)

Selon la taille d'unité urbaine en %



VENDEURS

Vendre votre résidence principale
au cours des 12 prochains mois

7%



Vendre votre résidence secondaire
au cours des 12 prochains mois

3%



Vendre un bien immobilier locatif
au cours des 12 prochains mois

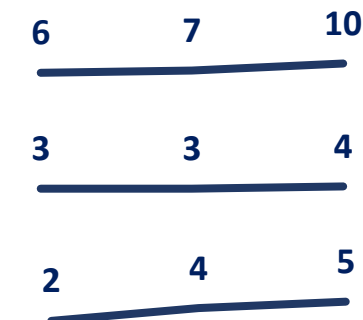
3%



Envisage de vendre au moins
un bien immobilier au cours
des 12 prochains mois

10%

(Mai 2020 : 10% / Mars 2020 : 9% /
2019 : 8% / 2018 : 9% / 2017 : 8% /
2016 : 9% / 2015 : 9%)



Communes
rurales

Communes
urbaines de
province

Agglomération
parisienne

QUESTION : Dans le cas de l'achat d'un bien immobilier, parmi les moyens d'information suivants, quels sont tous ceux que vous pourriez utiliser pour vos recherches ?

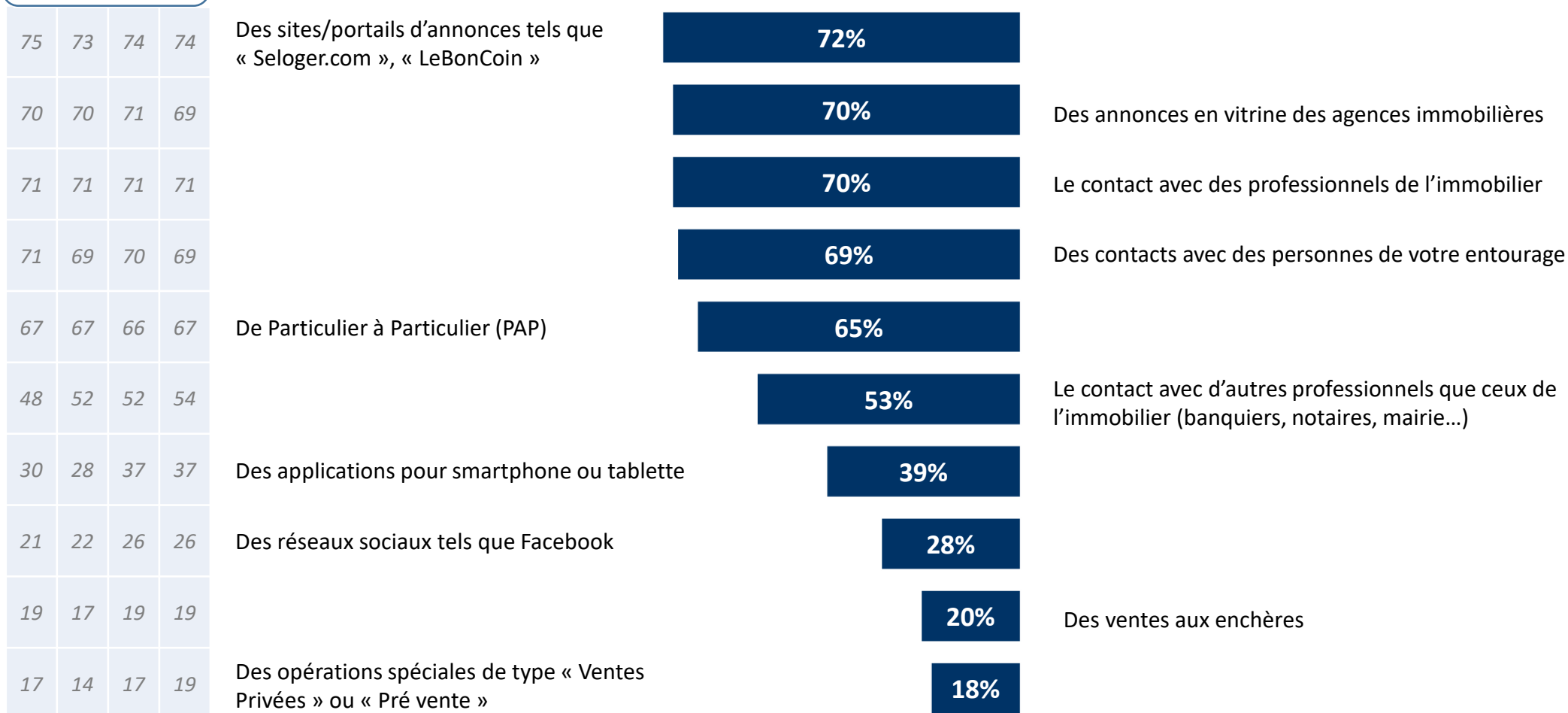
« Oui »

2018 2019 Mars 2020 Mai 2020

Numérique

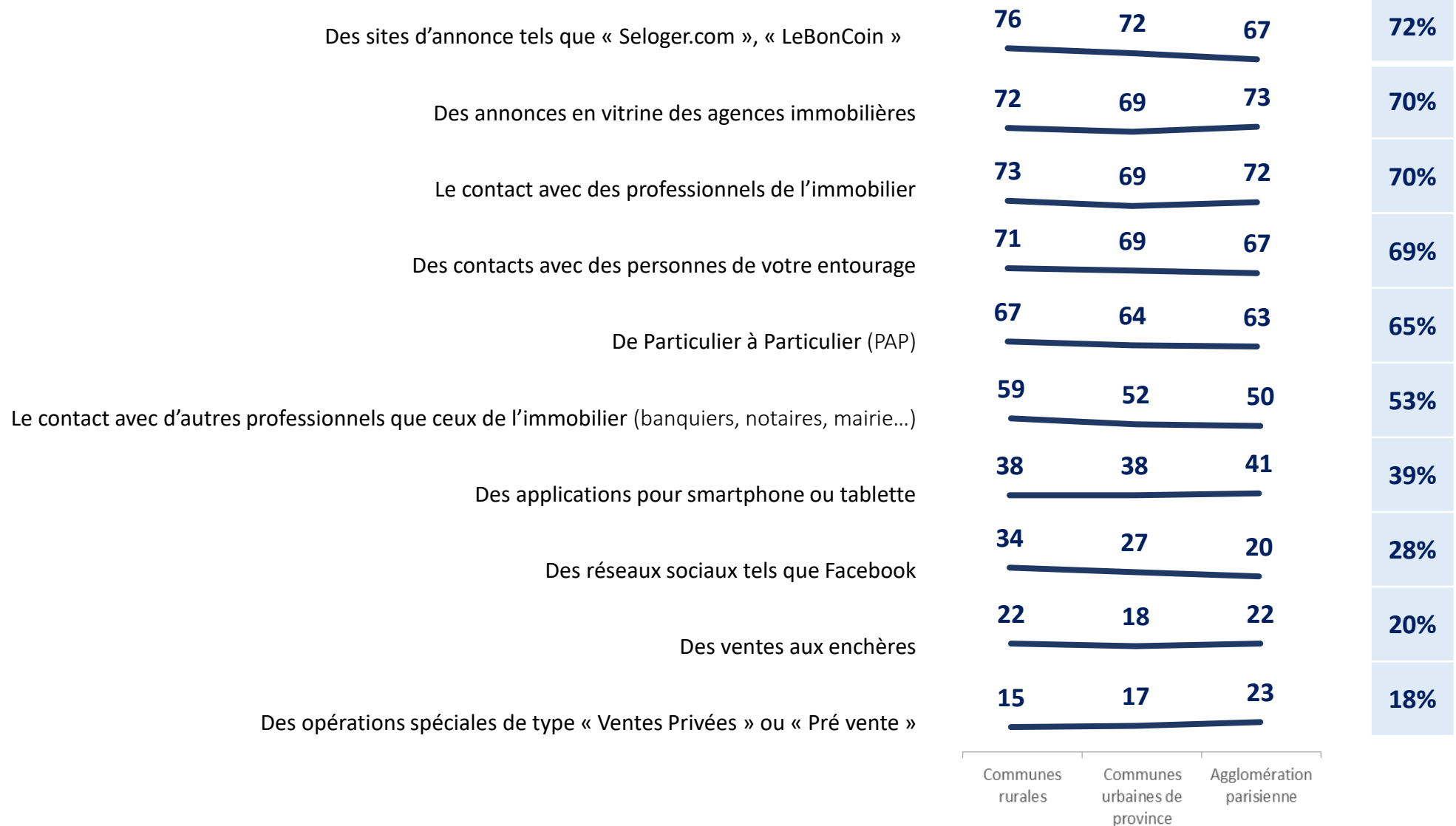
Récapitulatif Oui

« Physique »

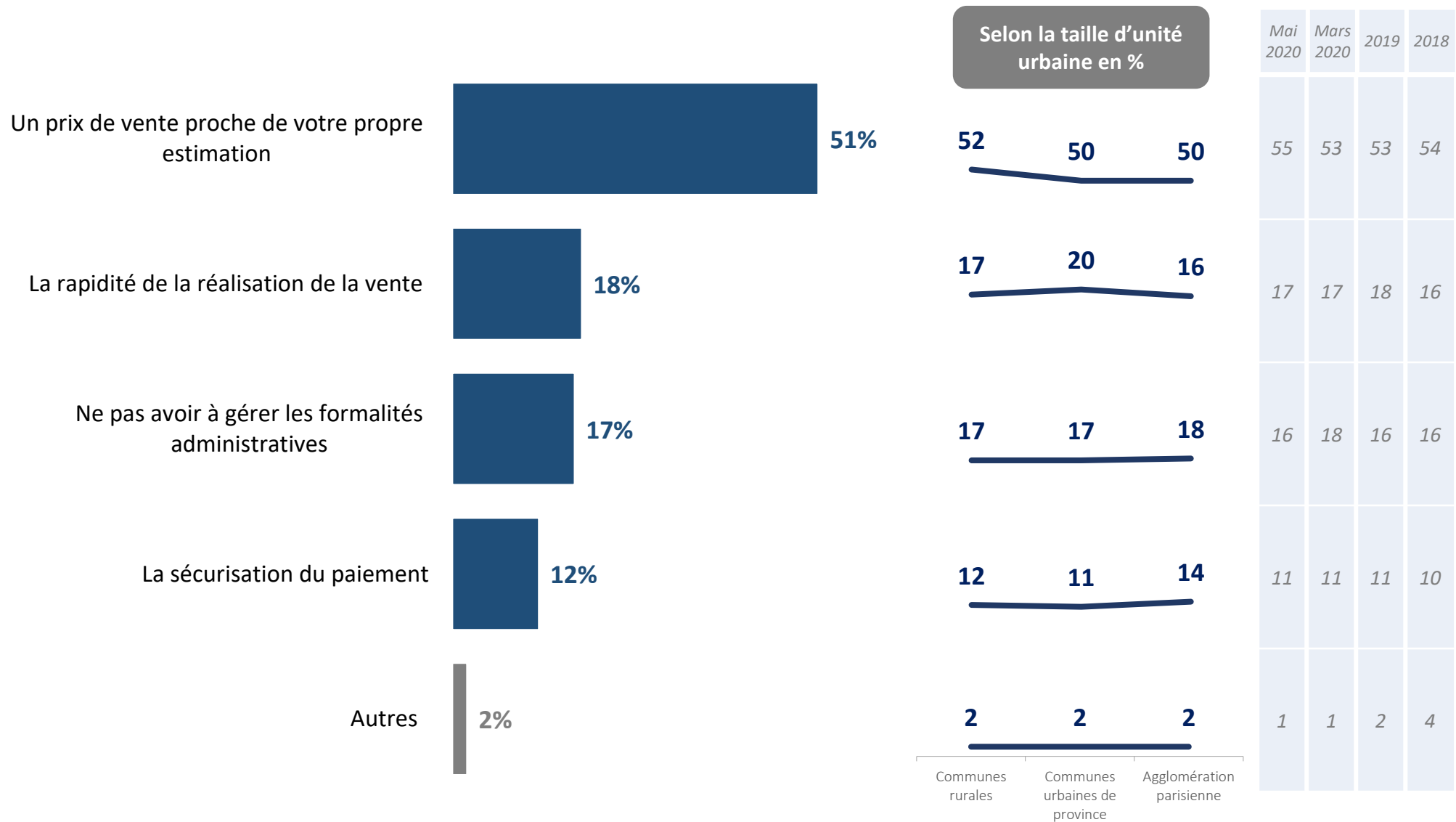


QUESTION : Dans le cas de l'achat d'un bien immobilier, parmi les moyens d'information suivants, quels sont tous ceux que vous pourriez utiliser pour vos recherches ?

**Récapitulatif
Total « OUI »**



QUESTION : Selon vous, quel critère caractérise le mieux une vente immobilière réussie ?



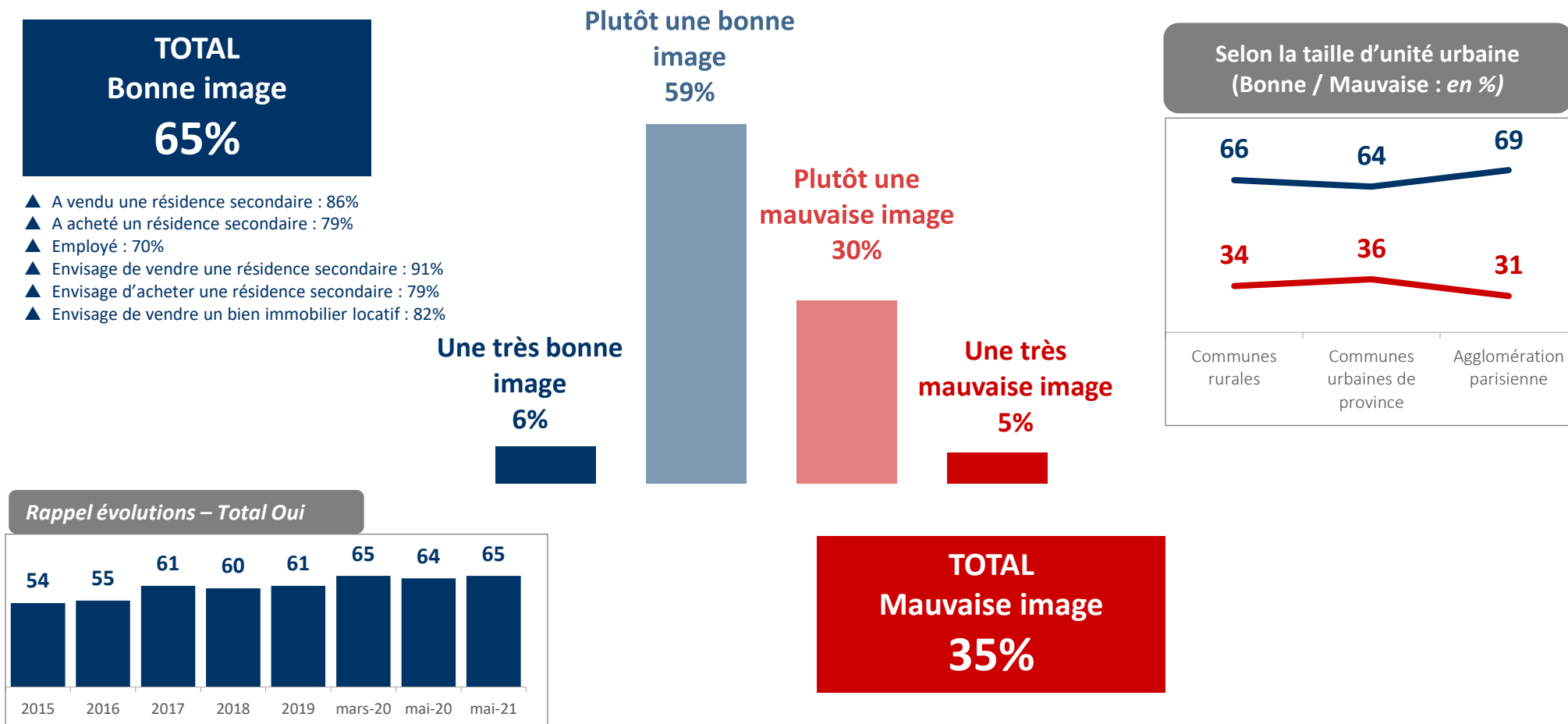
3 | Motifs prioritaires de choix d'un professionnel de l'immobilier

Remise à niveau : Nous allons parler des professionnels de l'immobilier. Le terme de « professionnel de l'immobilier » peut faire référence à :

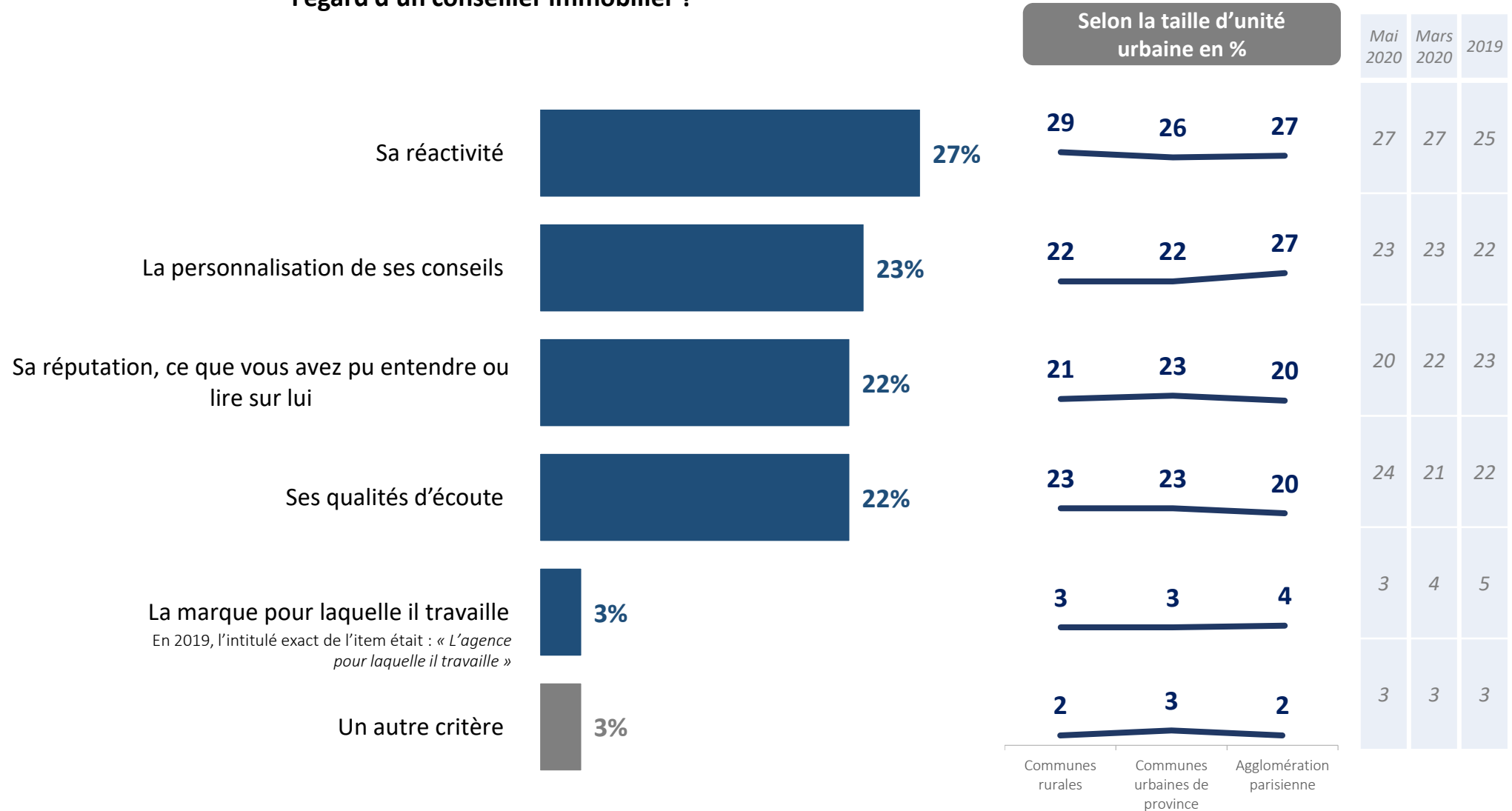
- Une agence immobilière classique avec une vitrine physique

- Un agent indépendant inséré dans un réseau de conseillers en immobilier qui travaillent depuis leur domicile, sont présents sur leur secteur local et ont recours à Internet dans le cadre de leur activité

QUESTION : Globalement, diriez-vous que vous avez une très bonne image, plutôt une bonne image, plutôt une mauvaise image ou une très mauvaise image des professionnels de l'immobilier et des agences immobilières ?

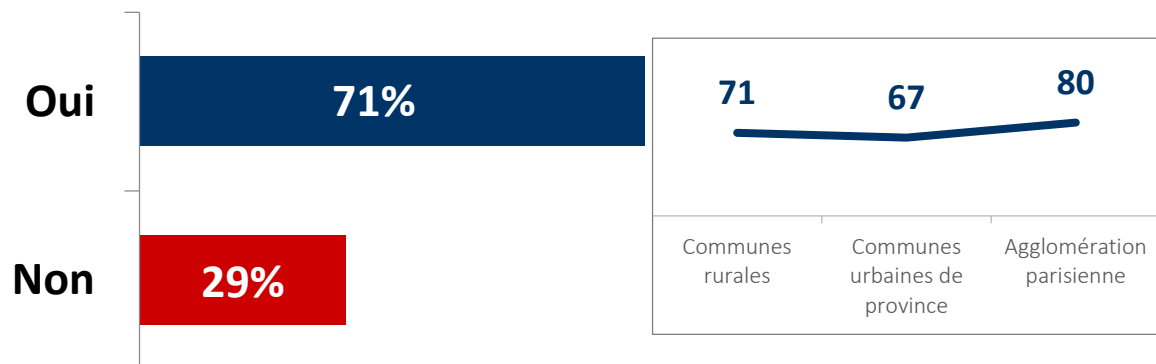


QUESTION : Quel est selon vous le principal critère de confiance à l'égard d'un conseiller immobilier ?

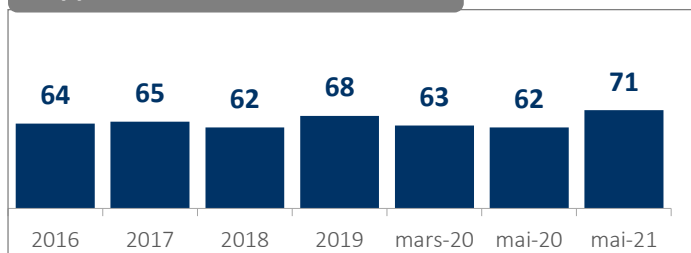


QUESTION : Lorsque vous avez acheté votre résidence principale, était-ce par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?

Base : aux personnes ayant acheté une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit **20%** de l'échantillon

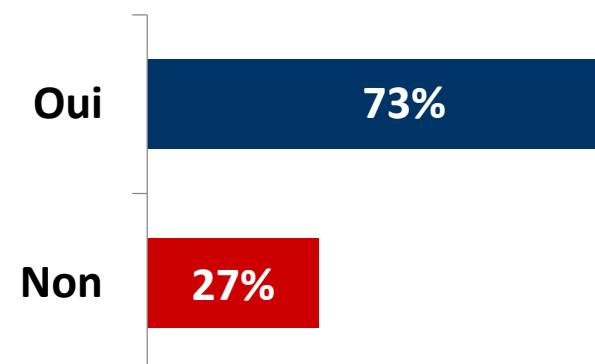


Rappel évolutions

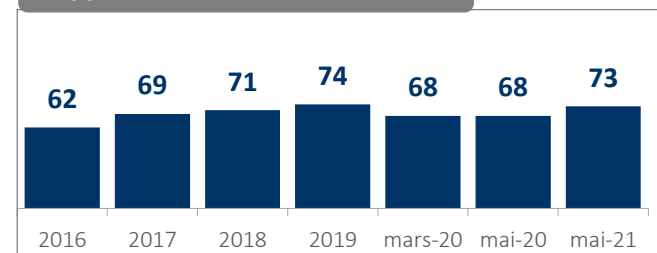


QUESTION : Lorsque vous avez vendu votre résidence principale, était-ce par le biais d'un professionnel de l'immobilier ou d'une agence immobilière ?

Base : aux personnes ayant vendu une résidence principale au cours des 3 dernières années, soit **10%** de l'échantillon



Rappel évolutions



QUESTION : Dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier pour votre résidence principale idéalement, préféreriez-vous acheter ou investir ?

Nouvelle
question

En milieu urbain : dans une grande agglomération

17%

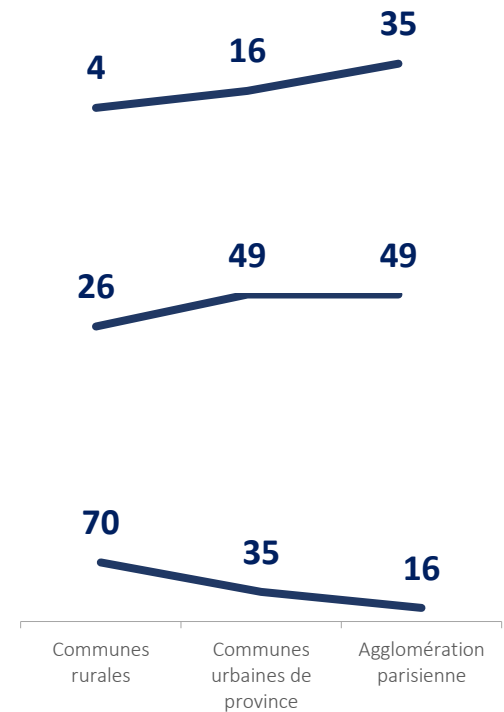
En milieu péri-urbain : dans une agglomération de taille moyenne

43%

Dans une commune rurale

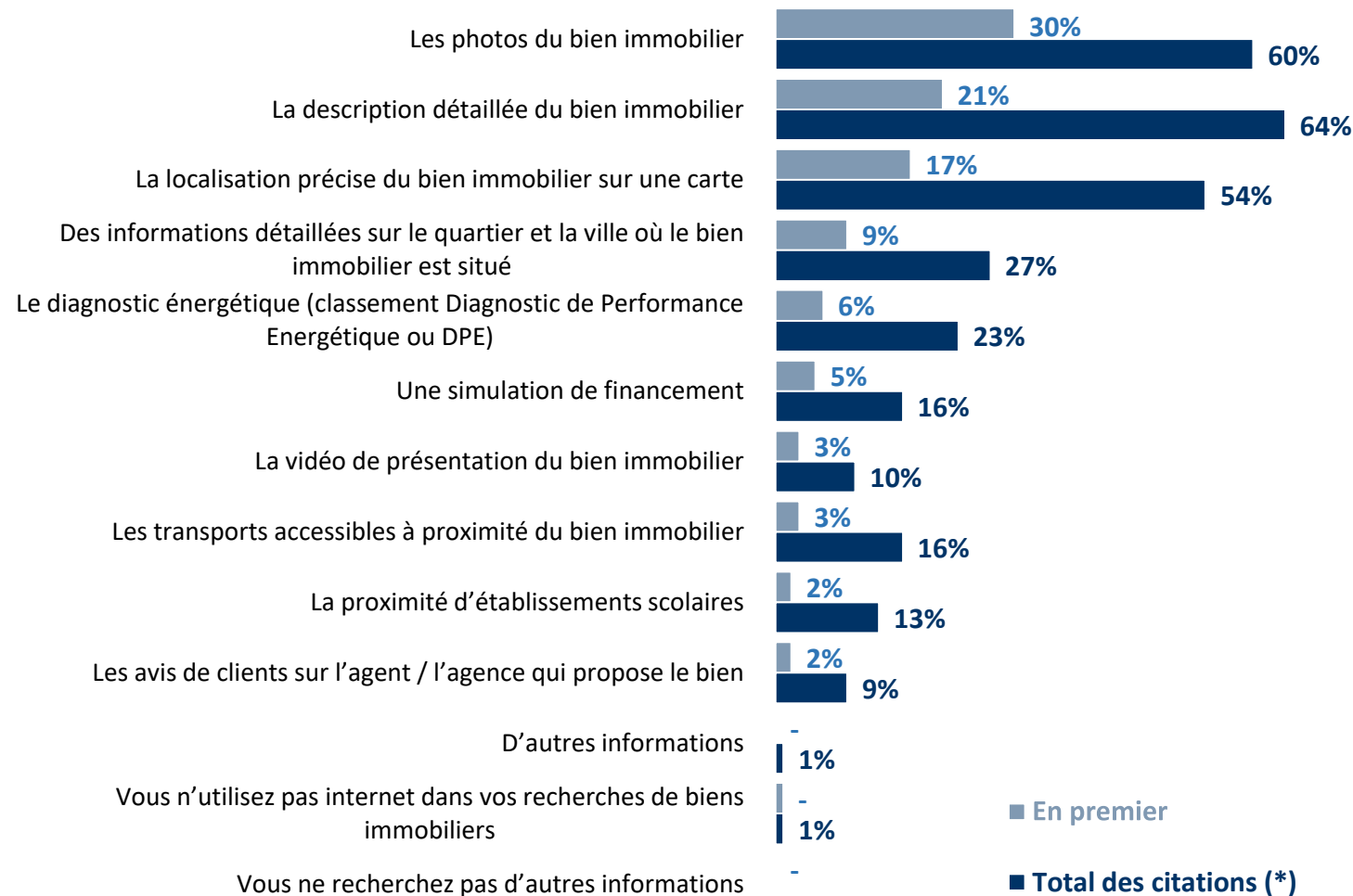
40%

Selon la taille d'unité urbaine en %



QUESTION : Hormis son prix, quels types d'informations recherchez-vous en priorité lorsque vous consultez sur Internet une annonce relative à un bien immobilier en vente ? En premier ? En second ? En troisième ?

Base : A ceux qui envisagent de réaliser un achat pour une résidence principale dans les 24 prochains mois soit 19% de l'échantillon



Total des citations

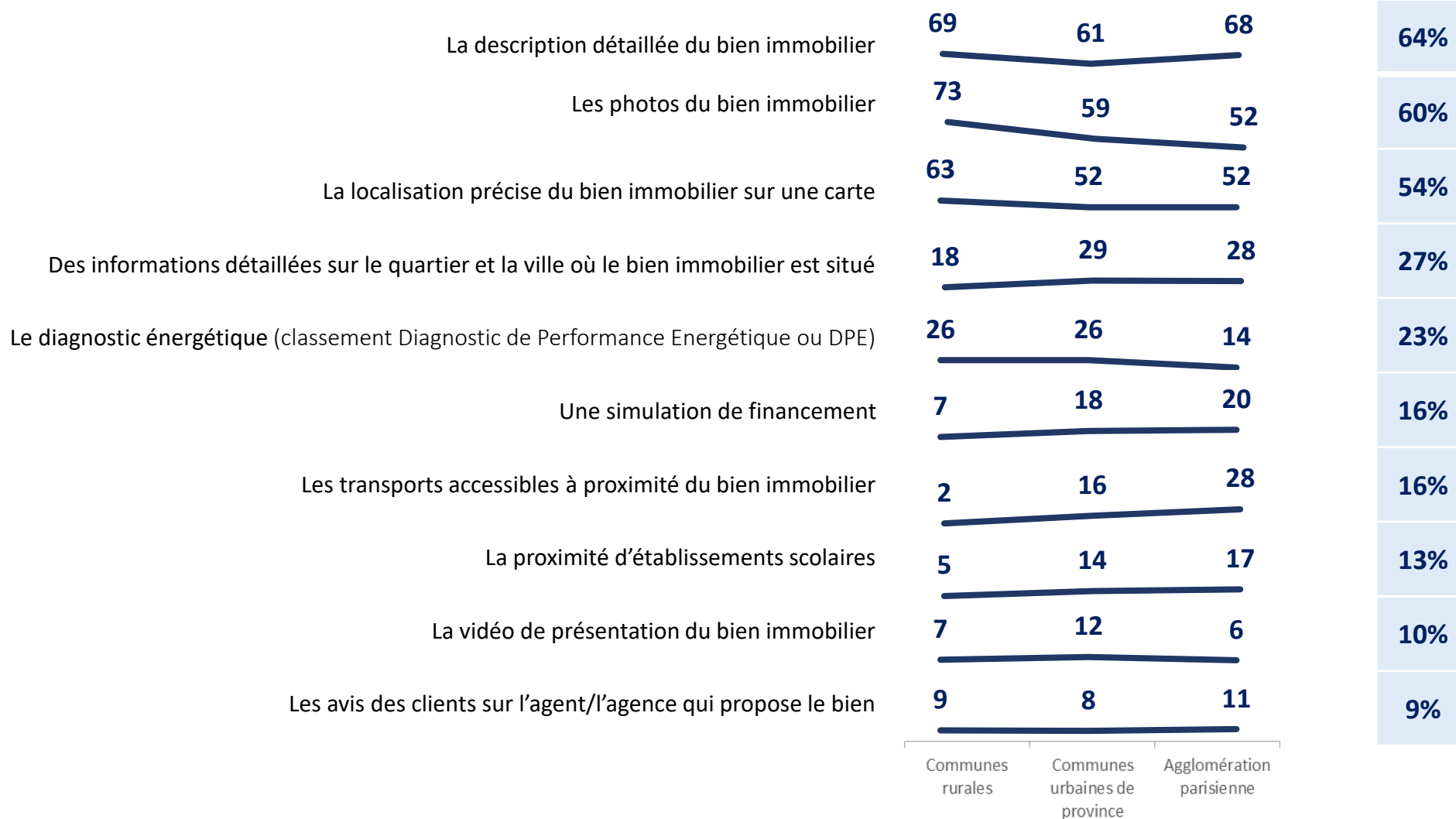
Mai 2020	Mars 2020	2019	2018	2017	2016	2015
66	67	67	70	64	73	74
67	61	73	67	74	73	77
41	49	50	47	55	53	43
26	27	28	22	26	24	Non posé
29	29	31	35	29	27	30
14	16	13	12	14	11	13
19	17	16	17	12	12	12
12	12	7	9	10	11	7
14	8	9	8	6	10	5
7	8	5	5	5	6	Non posé
1	1	1	2	2	1	4
1	1	-	1	Non posé	Non posé	Non posé
1	1	-	2	2	Non posé	Non posé

(*) Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

QUESTION : Hormis son prix, quels types d'informations recherchez-vous en priorité lorsque vous consultez sur Internet une annonce relative à un bien immobilier en vente ? En premier ? En second ? En troisième ?

Base : aux personnes projetant d'acheter un bien immobilier au cours des 24 prochains mois et soit 19% de l'échantillon

Récapitulatif
« Total des citations »



QUESTION : Dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier, quel service parmi les suivants serait le plus susceptible de vous séduire ?

Base : A ceux qui prévoient d'acheter une résidence principale soit **19%** de l'échantillon

La possibilité d'avoir accès à une visite virtuelle 3D d'un bien immobilier

35%

Un carnet de suivi du logement (nombre de visites, offres d'achat...)

24%

La possibilité de visiter un bien immobilier à distance via une conversation vidéo en direct avec votre conseiller immobilier

23%

La possibilité de signer un contrat via Internet c'est-à-dire via la signature électronique

14%

Un autre critère

4%

Selon la taille d'unité urbaine en %

40 34 31

18 25 30

25 21 23

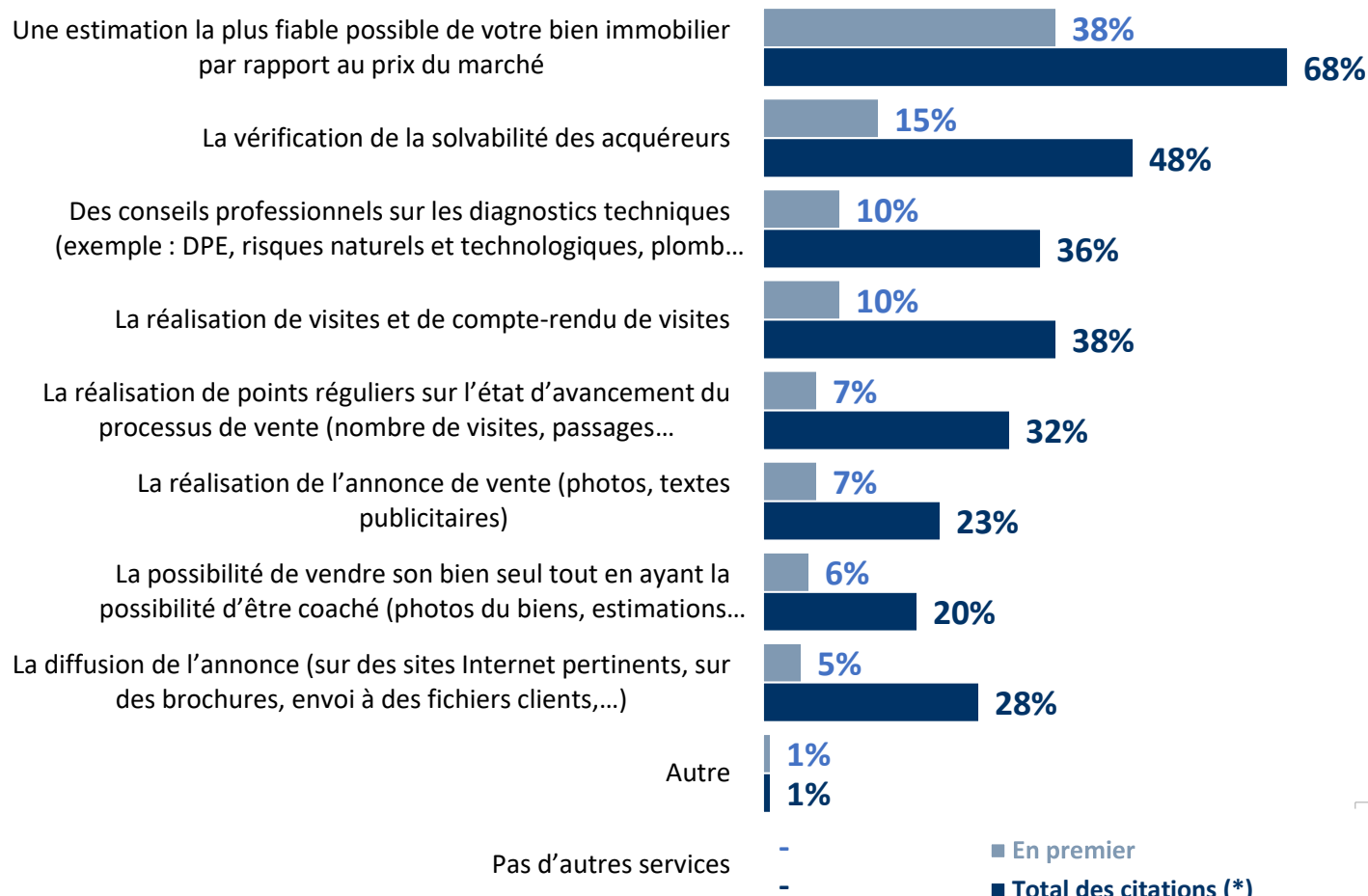
13 16 11

4 4 5

Communes rurales Communes urbaines de province Agglomération parisienne

Mai 2020	Mars 2020	2019
38	39	34
23	25	27
23	26	27
13	8	8
3	2	4

QUESTION : Voici différents services pouvant être proposés par les professionnels de l'immobilier dans le cadre de la vente d'un bien immobilier. Parmi ces services, quels sont pour vous les 3 plus importants ?



Récapitulatif Total des citations

Selon la taille d'unité urbaine en %

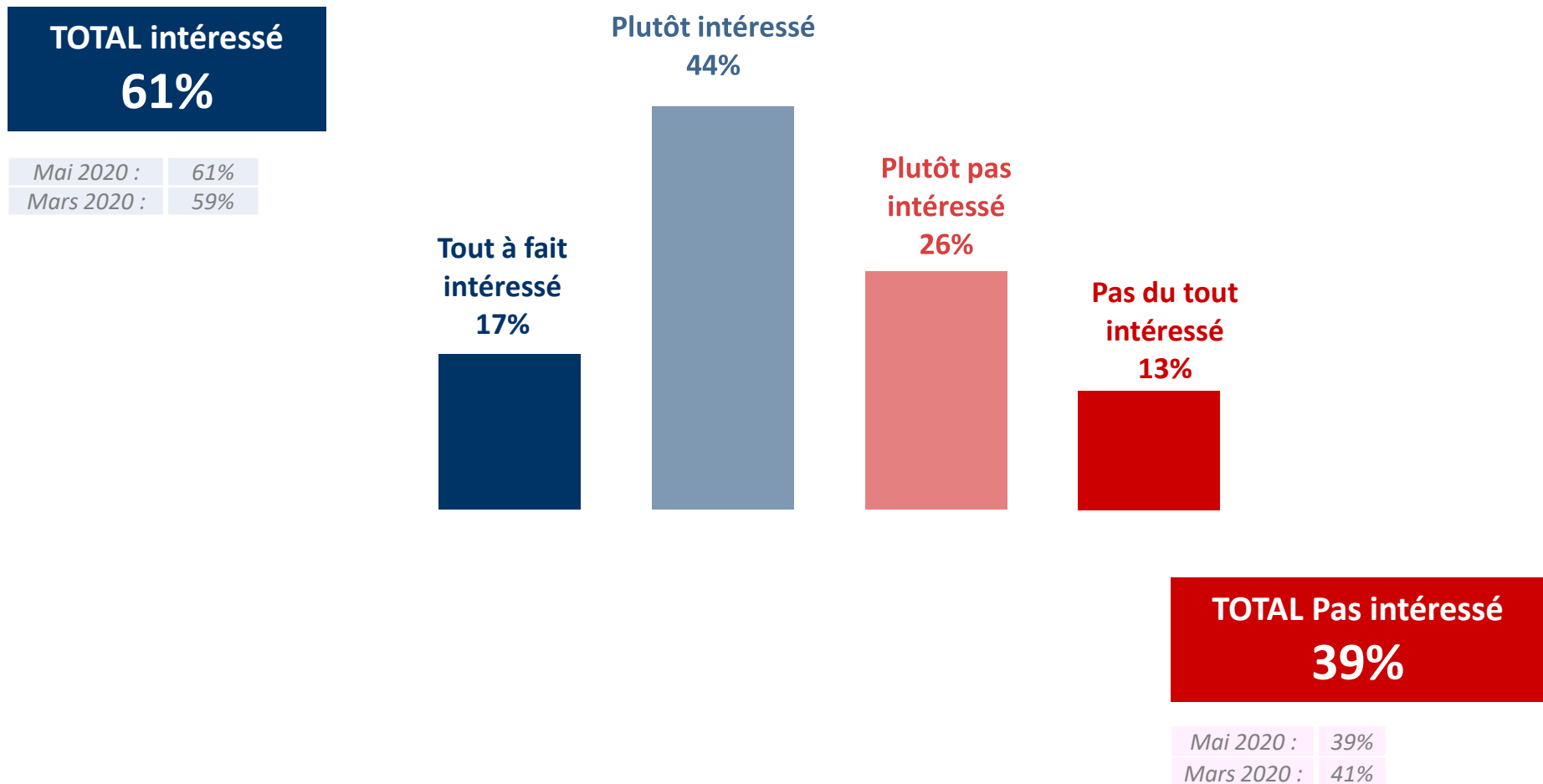
	Communes rurales	Communes urbaines de province	Agglomération parisienne
Une estimation la plus fiable possible de votre bien immobilier par rapport au prix du marché	70	68	67
La vérification de la solvabilité des acquéreurs	50	48	47
Des conseils professionnels sur les diagnostics techniques (exemple : DPE, risques naturels et technologiques, plomb...)	37	35	38
La réalisation de visites et de compte-rendu de visites	39	37	41
La réalisation de points réguliers sur l'état d'avancement du processus de vente (nombre de visites, passages...)	29	33	30
La réalisation de l'annonce de vente (photos, textes publicitaires)	21	23	23
La possibilité de vendre son bien seul tout en ayant la possibilité d'être coaché (photos du biens, estimations...)	15	23	16
La diffusion de l'annonce (sur des sites Internet pertinents, sur des brochures, envoi à des fichiers clients,...)	31	26	31
Autre	2	1	1

	Mai 2021	Mars 2020
Une estimation la plus fiable possible de votre bien immobilier par rapport au prix du marché	71	71
La vérification de la solvabilité des acquéreurs	47	47
Des conseils professionnels sur les diagnostics techniques (exemple : DPE, risques naturels et technologiques, plomb...)	36	38
La réalisation de visites et de compte-rendu de visites	39	40
La réalisation de points réguliers sur l'état d'avancement du processus de vente (nombre de visites, passages...)	31	31
La réalisation de l'annonce de vente (photos, textes publicitaires)	21	21
La possibilité de vendre son bien seul tout en ayant la possibilité d'être coaché (photos du biens, estimations...)	20	19
La diffusion de l'annonce (sur des sites Internet pertinents, sur des brochures, envoi à des fichiers clients,...)	30	29
Autre	-	1
Pas d'autres services	3	3

(*) Plusieurs réponses possibles, total supérieur à 100

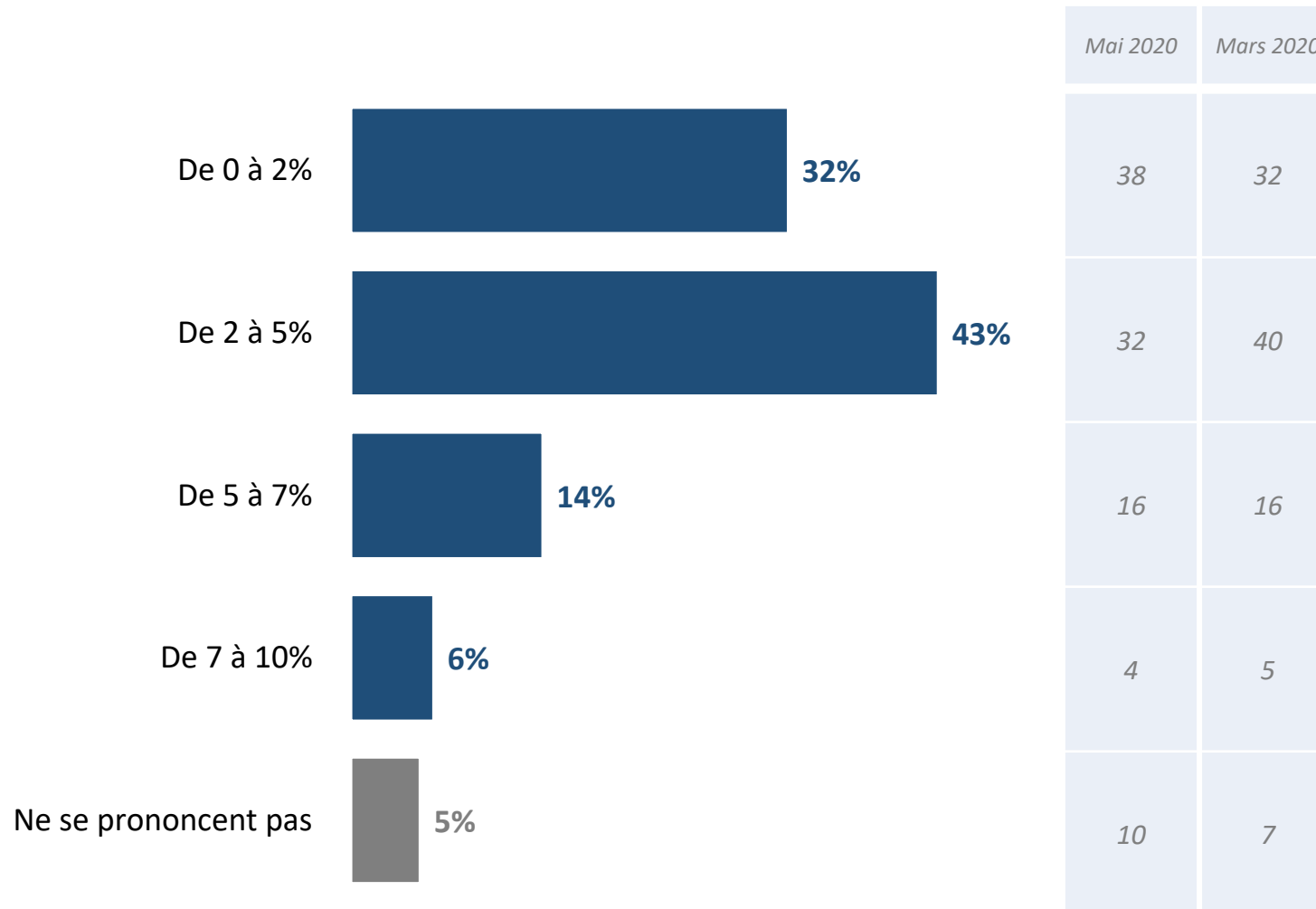
QUESTION : Si vous aviez besoin de vendre votre bien immobilier très rapidement pour différentes raisons, seriez-vous intéressé pour recevoir une offre d'achat ferme, sous 48 heures, sans possibilité de la modifier par la suite et moyennant des frais d'agence supplémentaires ?

Base : aux personnes ayant l'intention de réaliser au moins une vente au cours des 12 prochains mois, soit **10%** de l'échantillon



QUESTION : Quel frais de commission supplémentaire seriez-vous environ prêt à consentir pour obtenir une telle offre ?

***Base** : Aux personnes intéressées par l'offre d'achat ferme sous 48 heures sans possibilité de la modifier, soit **61%** de ceux qui ont l'intention de réaliser au moins une vente, soit **6%** de l'échantillon*

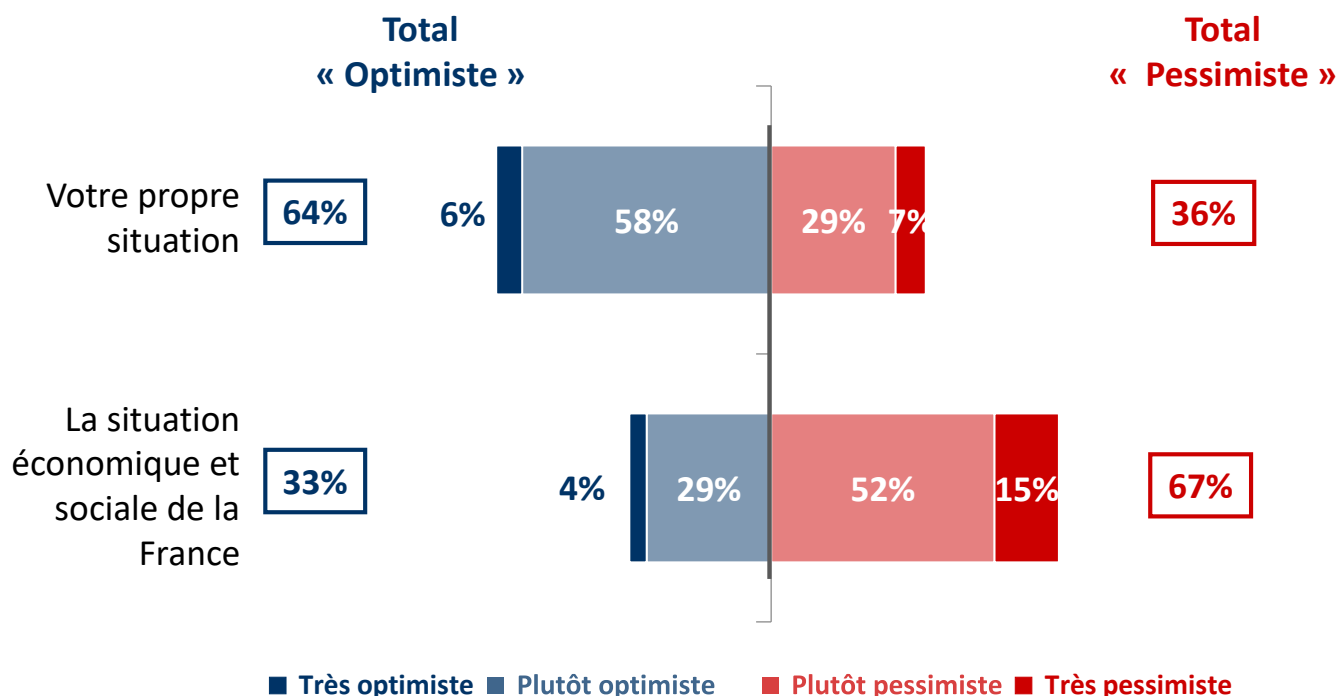


4 | Questions d'actualité : L'impact sur l'immobilier du contexte politique et économique

QUESTION : Aujourd'hui, diriez-vous que vous êtes optimiste ou pessimiste concernant ... ?

Base : A ceux qui prévoient d'acheter une résidence principale soit 19% de l'échantillon

2019	Mars 2020	Mai 2020
53	52	58
28	21	22



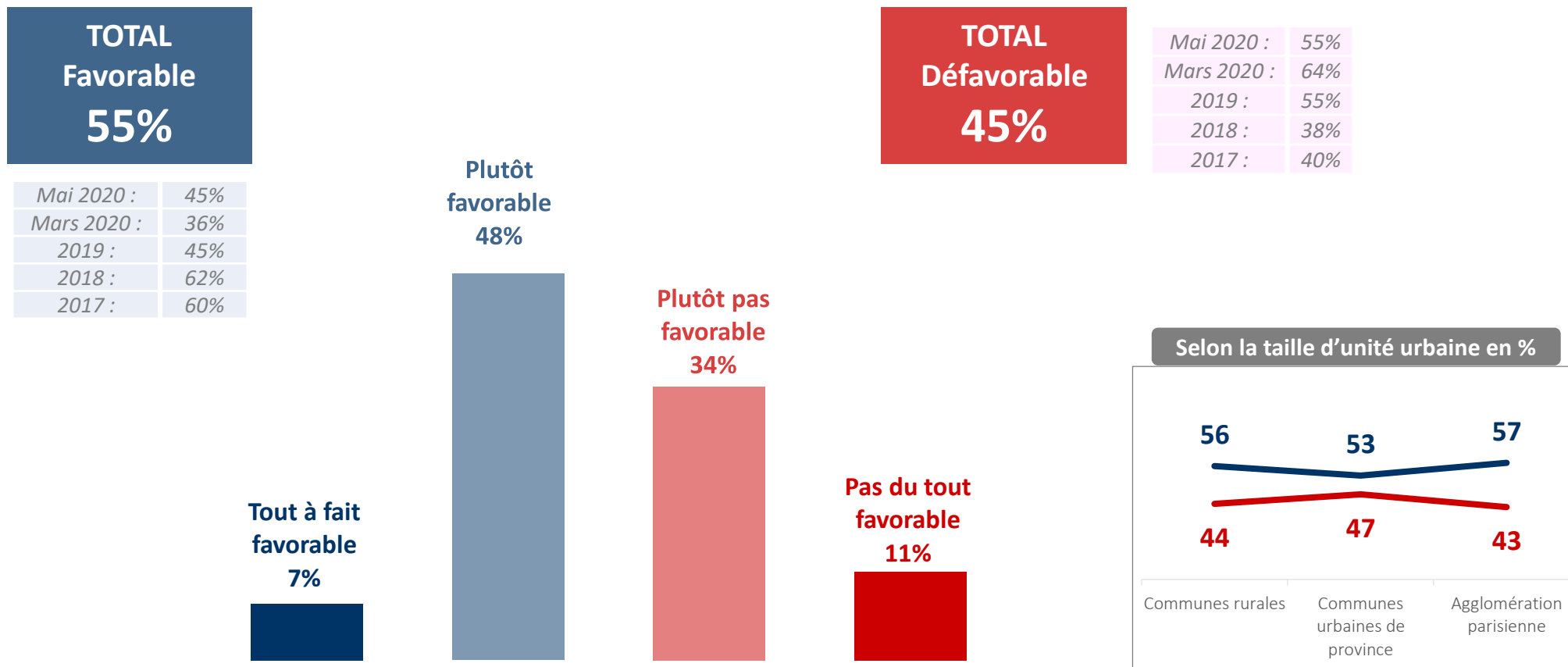
Selon la taille d'unité urbaine en %

61 64 70

32 32 36

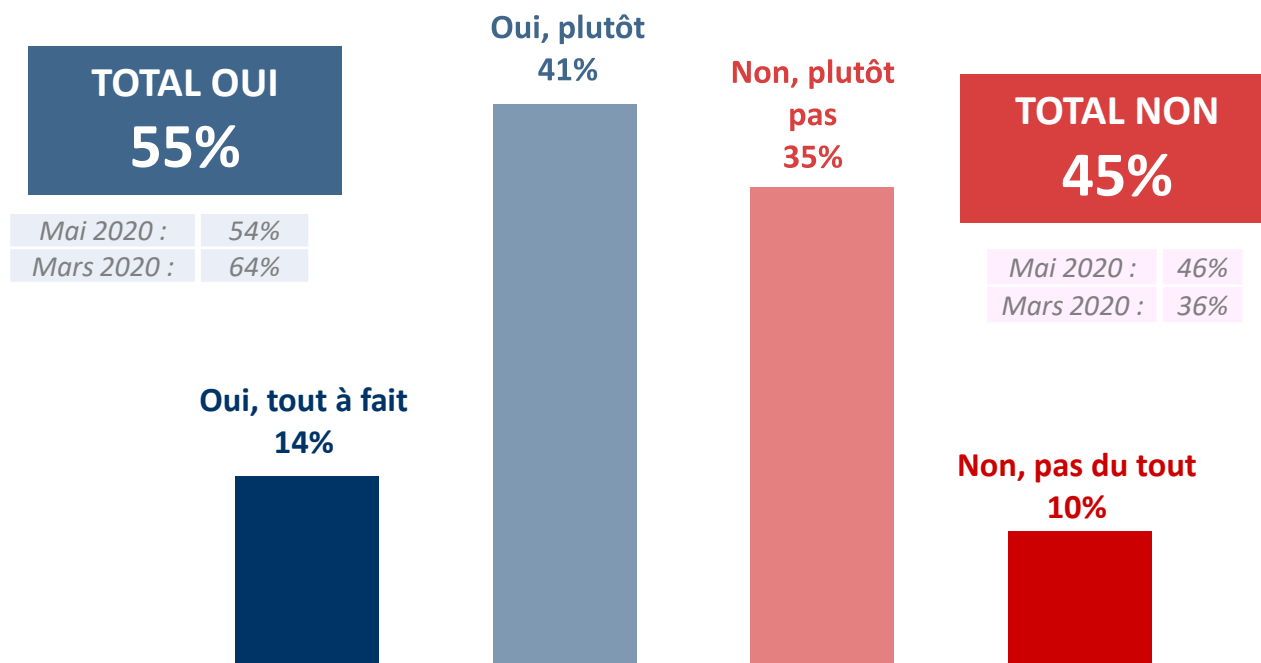
Communes rurales Communes urbaines de province Agglomération parisienne

QUESTION : Le contexte politique et économique actuel est-il selon vous favorable ou pas favorable à l'achat d'un bien immobilier ?

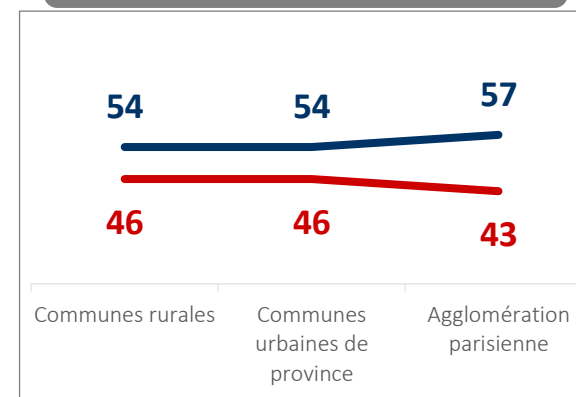


QUESTION : La crise sanitaire actuelle causée par le Coronavirus peut-elle retarder votre intention d'achat ou de vente d'un bien immobilier ?*

Base : aux personnes prévoyant d'acheter ou vendre une résidence, soit **32%** de l'échantillon



Selon la taille d'unité urbaine en %



Lors de la dernière vague, l'intitulé de la question était : La crise sanitaire actuelle causée par le Coronavirus peut-elle à plus long terme retarder votre intention d'achat ou de vente d'un bien immobilier ?

Nouvelle
question

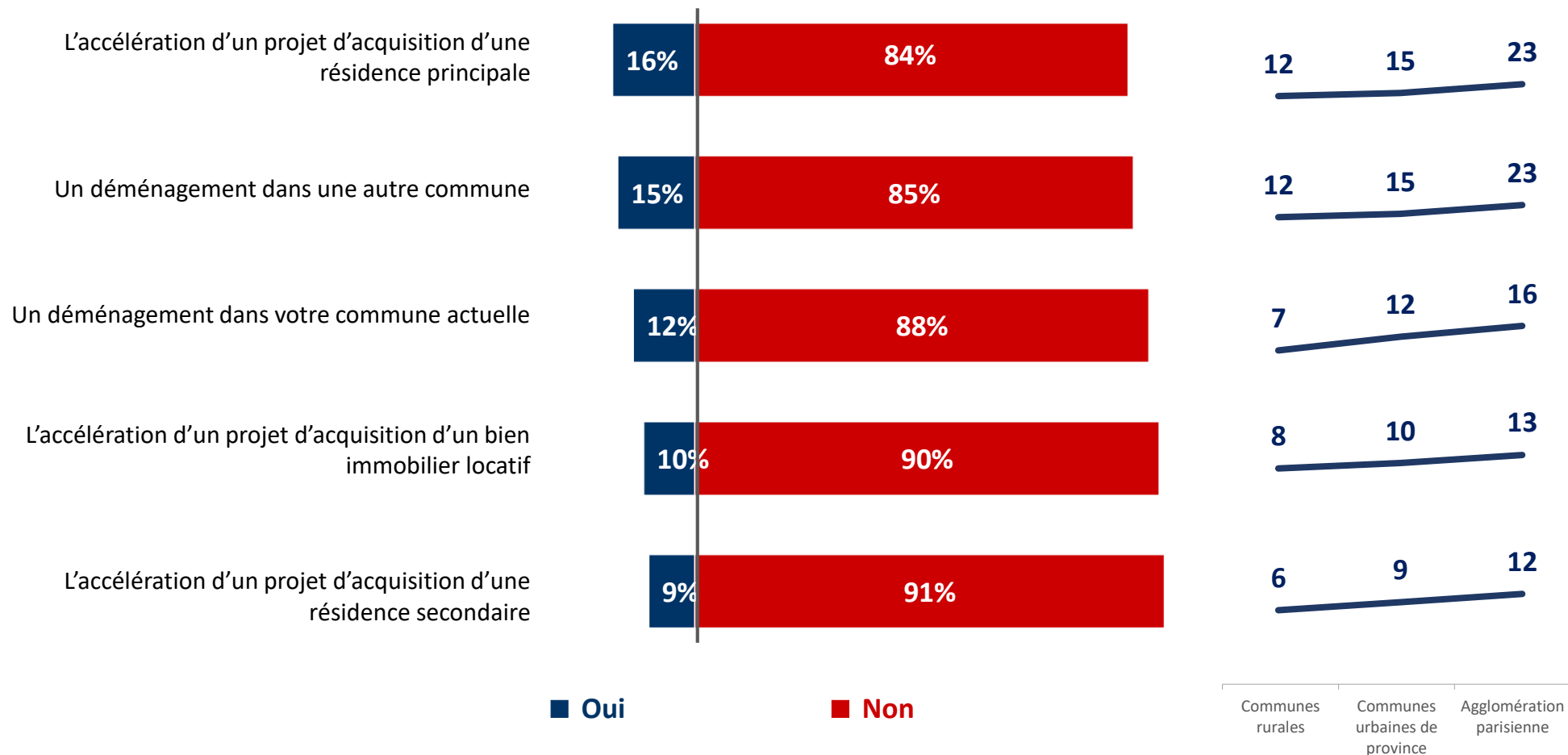
QUESTION : La crise sanitaire actuelle a-t-elle eu une influence sur les enjeux suivants ?

A eu une influence sur au moins un enjeu

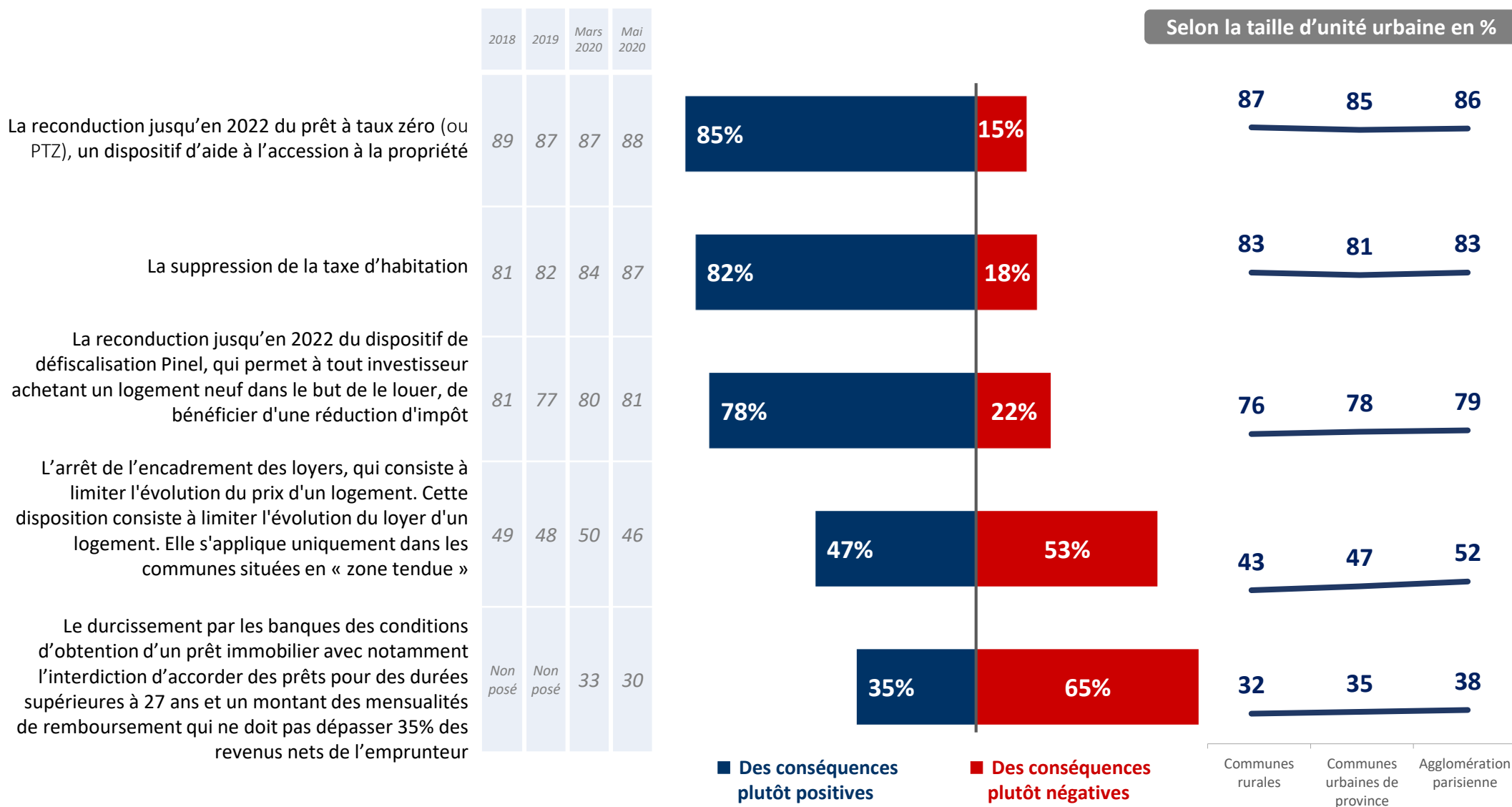
29%

Récapitulatif Total « Oui »

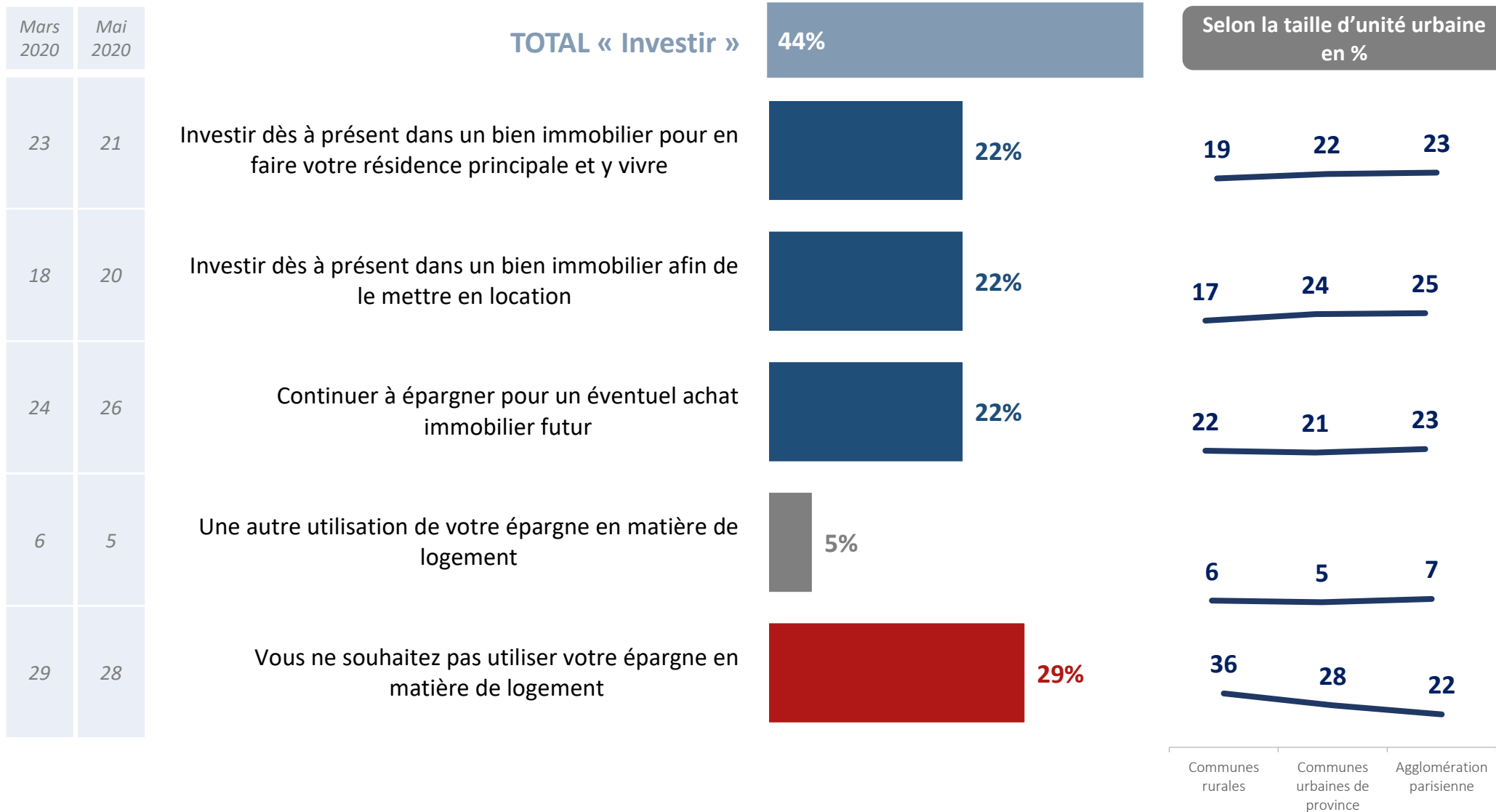
Selon la taille d'unité urbaine en %



QUESTION : Pensez-vous que les mesures gouvernementales suivantes auront des conséquences plutôt positives ou plutôt négatives concernant l'achat de biens immobiliers ?

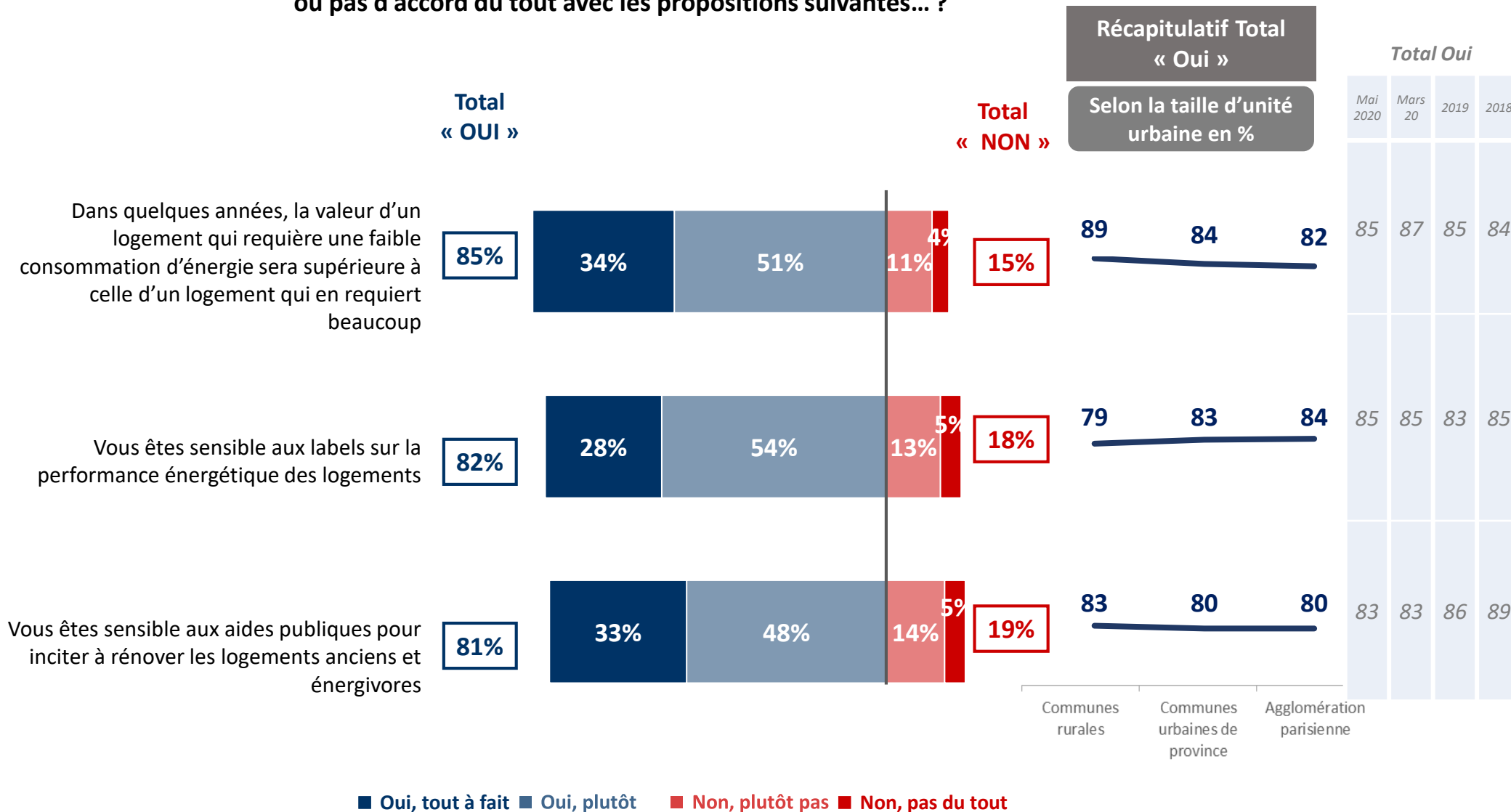


QUESTION : Si vous en avez la possibilité, comment préférez-vous idéalement utiliser votre épargne en matière logement ?

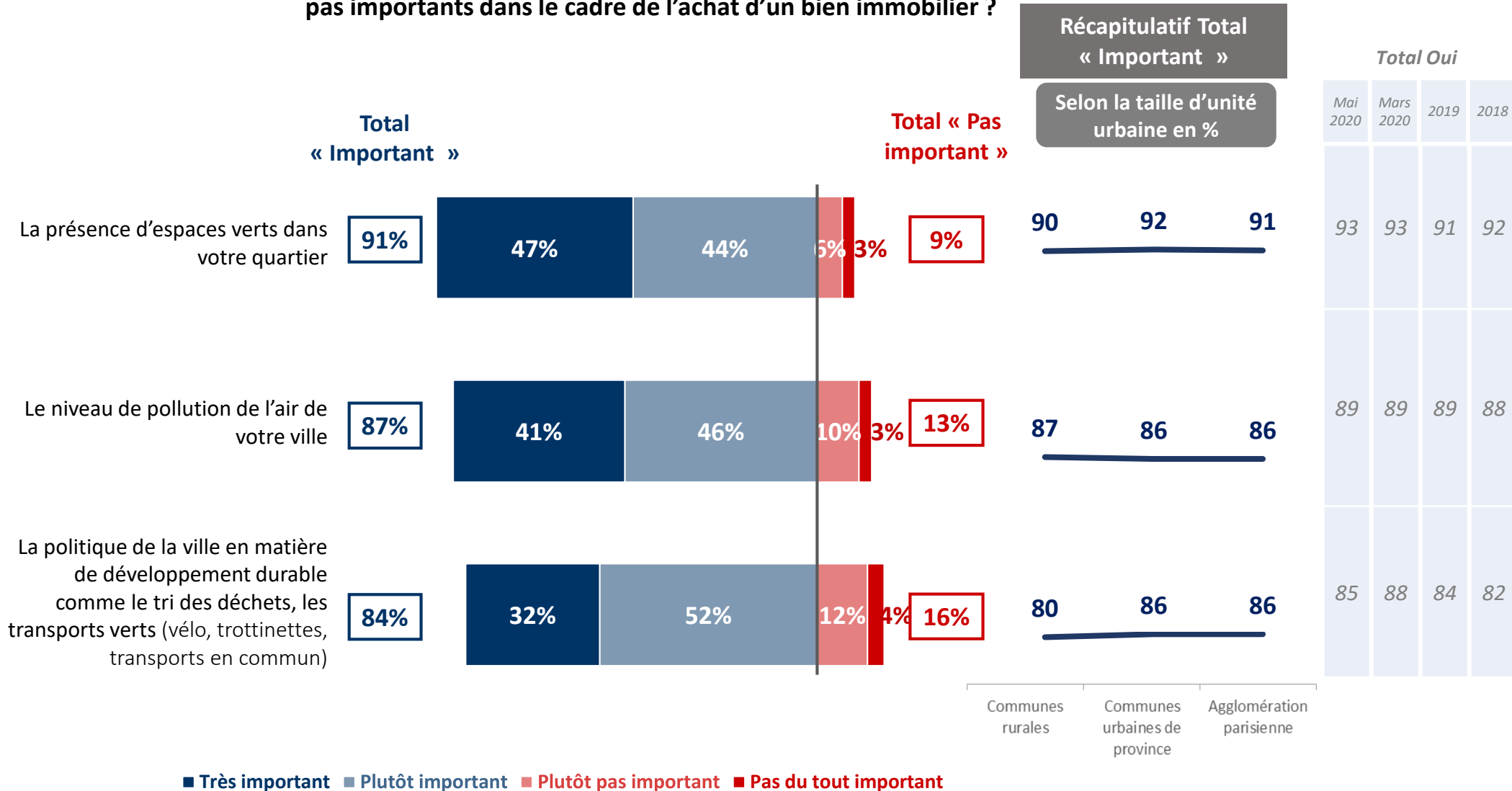


5 | Focus sur la valeur verte dans l'immobilier, le logement durable

QUESTION : Êtes-vous tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt pas d'accord ou pas d'accord du tout avec les propositions suivantes... ?

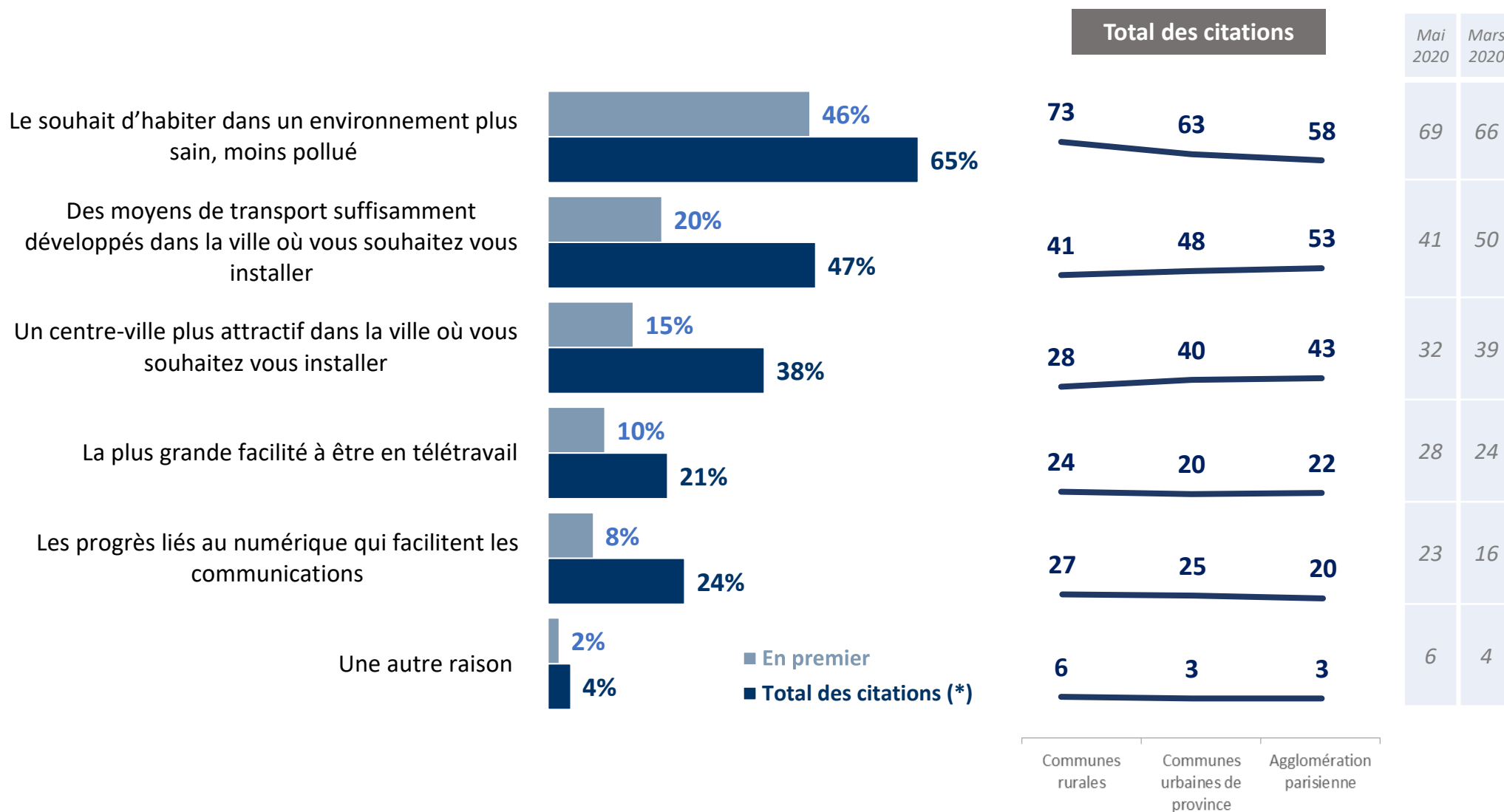


QUESTION : Les enjeux environnementaux suivants sont-ils importants ou pas importants dans le cadre de l'achat d'un bien immobilier ?



6 | Questions d'actualité : L'intérêt pour une mobilité géographique

QUESTION : Parmi les raisons suivantes, quelles sont selon vous celles qui sont le plus susceptibles de favoriser une mobilité géographique ? En premier ? En second ?



(*) Total supérieur à 100, les interviewés ayant pu donner deux réponses